

無懼金融風暴 創世紀證券點燃價格大戰

多維社記者 林紫喬

在全球的範圍裡，創世紀證券(Genesis Securities, LLC.)是執行美股交易的亞裔券商中規模最大的一家，該公司主攻證券交易的專業市場，交易量佔那斯達克4%-6%，每日交易量達1億3千萬股，交易數在60萬筆以上，是同業數倍之多。創世紀證券也是紐約證交所NYSE以及那斯達克NASDAQ交易量最大的亞裔美股證券交易公司。

多維專訪了創世紀證券的創辦人葉慶文(William Yeh)，這位給人第一印象是風趣親切、神采奕奕的總裁一見到記者，很快就讓人掌握了該公司的基本情況。電子交易在美國剛起步之時，創世紀證券瞄準了這塊新興市場，研發出LASER交易科技，取代傳統股票交易模式，成為首位且唯一自2004年每季皆獲得那斯達克白金獎的交易平臺。

葉慶文白手起家，憑著之前工作累積的資金，在2000年那斯達克指數從高點走向下坡的時刻，獨資創辦了創世紀證券，交易量每年逆勢以倍數成長，平均年成長率達到50%；2008年百年一遇的金融風暴橫掃全球，他卻再次靠著子公司SogoTrade為品牌重拳出擊，以超低手續費的優勢進軍零售券商市場。



葉慶文(William Yeh)。

“總是碰上市場不好，所以我不是運氣好的人。”葉慶文哈哈大笑著說。他領著記者參觀他一手建造的王國，雖然自稱運氣不那麼好，但創世紀證券穩健發展，目前總部位於華爾街金融中心、離紐約證交所僅有幾步之遙，佔地33000呎，坐擁530臺高速服務器。喜歡挑戰的他，總能帶領公司突破，繳出逆勢上揚的成績單。

他說，“市場好，賺錢機會多，但並非人人都能賺到。市場差，賺錢機會少，但也不是人人都會賠錢。那些想賺錢卻賺不到的人，是因為他們只想著錢，卻忘記你要先給予別人什麼。”這就是葉慶文逆勢致勝的邏輯與法則。

參觀完公司的佈局，葉慶文再度帶記者到他位處高樓、視野遼闊的辦公室，這裡就是他揮軍作戰的總指揮部。他指著室內的佈置與擺設，不改幽默的本色笑道：“當你能做的都做了，該努力的也努力了，剩下的就要靠這些發財樹、富

貴竹加持！”

不去尋找晚餐 就成為別人的晚餐

自小來美的葉慶文作風洋派，卻仍能說一口清晰的國語。他說，華爾街向來是猶太人的天下，要與他們競爭，站得一席之地，這一切並不是那麼簡單。“貝爾斯登、雷曼兄弟、美林、AIG紛紛陷入企業風暴，我們卻還穩穩站著。別人看我們交易量每年倍數成長，擴張很快、成長很兇，事實上我們一步一步都很小心，可謂是步步為營。”葉慶文說。

葉慶文相當欽佩的對象之一是郭臺銘，郭語錄他都讀過。郭曾說過的“並非大擊敗小，而是快擊敗慢”讓他印象深刻。創世紀證券正是走這小而快的路線，公司120名員工之內，就有50名專門負責技術開發，50人可以發揮400人的價值。用高科技創造量，再用量創造出低成本，低成本又會帶來更大的量，如此良性循環，就能做大。他認為，小而反應快速的公司在在大風大浪中更易生存。

創世紀證券每年以倍數的交易量持續成長，葉慶文強調，這個目標在新的一年裡仍不會改變。他坦言，由於公司的基數越來越大，翻倍成長的難度也越來越高，但是他鬥志高昂地對記者說，“我的個性就是喜歡競爭與挑戰！我不去尋找晚餐，我就會變成別人的晚餐！”

除了以持續成長做為目標之外，創世紀證券更計畫申請ECN，對那斯達克市場發揮更大的影響力。

ECN是21世紀新生的市場交易模式，目前在美國的市場上，已經被認為可為一種可替代交易所撮合功能的交易系統，是業界視為典型的全自動化的電子證券交易所。決定做出這一步，因為葉慶文認為，“做生意，你必須先把頭伸出來，讓人家看到你的貢獻。”

葉慶文始終深信，影響力的意義在於能先為別人帶來什麼，而不是別人給了你什麼。“有了影響力之後，錢自然會來。我對錢的觀念是，我想過好的生活，但不需要過奢華的生活。我並不追求‘擁有’，我要的是自由。”

他笑著舉例，“富有的人可以擁有數十部車子或直升機，甚至坐擁大奶二奶，但這些都是需要付出的。我不願意頭痛，所以就不要擁有這麼多！”

事實上“擇其所愛”這件事情，對葉慶文這一輩子來說，比金錢重要太多了。

棄高薪選興趣 唸書玩樂樣樣拿手

葉慶文的母親在29歲的時候，丈夫就去世了，母親獨立扶養當時才4、5、7歲的三個孩子。他告訴多維，母親非常了不起，祖父是醫生，母親則是護士專業，她去利比亞作護士，賺美金養家。後來利比亞發生政變，母親在打算返臺之前，決定先周遊列國，她去了埃及等地，還來到紐約，結果報考紐約註冊護士，一考就過，三個孩子一起移民過來。

葉慶文回憶小時後的情

境，他大笑地說：1974年移民來美的時候，他才14歲，喜歡花錢，一週5元的零用錢一下就花光，但是媽媽工作辛苦，總不能老向她要錢。於是葉慶文去唐人街幫猶太人賣水果，年紀太小算是非法打工，一小時1塊錢，一週下來也賺了72元，對一個小孩來說，算是相當有錢了。

要上大學時，他放棄頂尖名校，選擇可以負擔的紐約市立皇后大學，主修物理學與數學。大二時，有教授願意付他一小時10元的研究費用，邀請他加入研究團隊，然而當時對物理學抱持濃厚興趣的葉慶文，卻選了時薪僅3.6元的超導研究團隊，投入他更喜歡的超導研究，大四畢業前更發表三篇關於超導的學術論文。

1981年大學畢業時，他獲得美國物理學界著名獎項Paul Klappa Physics Award，同年獲得柏克萊大學(U.C. Berkeley)全額獎學金，主攻機械工程碩士。選擇研究所時還有一段非常有趣的插曲，當初葉慶文以加州理工學院為第一志願，但他開玩笑地形容，該校男女比例為9:1，10個人當中唯一的女生又長得像男的，最後他選擇了學術風氣開放的柏克萊大學。葉慶文回憶，在所謂風氣開放的環境中，各種思想可謂是百花齊放，無論保守的還是自由的想法在柏克萊都能享有空間，更重要的是計算下來，該校有7500名亞洲女生可追。

葉慶文碩士攻讀機械工程，指導老師就是曾任該校校長的華裔教授田長霖。1982年葉慶文就以“研究太空核隔熱系統”為論文題目，取得柏克萊的機械工程碩士學位。畢業之後，葉慶文不想再念博士，他更想離開校園開始賺錢。這一年，當時最有前景的企業包括電信龍頭貝爾實驗室、以及電腦大廠IBM都找上了他，然而葉慶文再次忠於自己的興趣，選擇了薪資稍低的後者。

回憶起當時如何拿到IBM的工作，葉慶文又向記者說了個笑話。他說，一畢業就進了IBM，可以也說是“騙”來的。原來他的如意算盤是祇要能順利進入第二關面試，就能得到一張免費機票，從加州回到紐約，而他回紐約真正的目的，其實是想會去看看當時的女友。

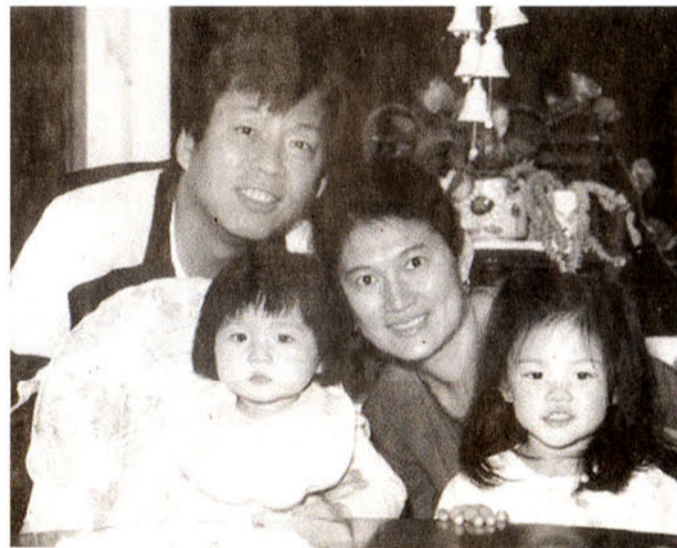
當時的IBM正好需要機械工程人才，葉慶文順利“騙”得機票，回紐約探望女友之餘，更在與朋友混到天明、精神最不振的時刻，一路過關斬將通過面試，取得IBM的工作。這一年，葉慶文22歲，IBM不僅成為他畢業後的第一份正式工作，也是他人生最後一份為人打工的工作。

瞄準新興市場 賺進人生第一桶金

在IBM裡，葉慶文幹了兩年工程師，成為項目經理，又進入行銷等多種領域，拼命再做了兩年，他說這四年來沒有請過一天假，他的努力，也使他成為公司全方位栽培的明日之星。1986年葉慶文26歲，他在IBM的事業屢創新高之時，突然決定辭去工作，此舉讓老闆同事大感驚訝。“大家問我接下



創世紀證券的創辦人葉慶文(William Yeh)。



有了家庭做後盾，葉慶文與創世紀證券的業務屢創新高。

來的計劃是什麼？是否被更好的待遇挖角？我說我也不知道我到底要幹嘛！”葉慶文哈哈大笑地說。

事實上，葉慶文在大學時就確立了創業的目標，他知道未來若有了家庭或在公司的職務更高，很多夢想要實現就更難了。辭去工作後，葉慶文瀟灑地去了亞洲，在台灣香港盡情玩樂數個月，直到錢財散盡才回到紐約。回了紐約，葉慶文成立Zentek電子郵購公司，他笑稱，到了這種沒有退路的地步，終於踏上了創業這條路。“做生意是一條不歸路，一旦輸了，回頭再怎麼打工也補不回賠掉的錢。”他說。

1987年，葉慶文認識了現在的太太周森娣。這時他27歲，正是許多人還想要玩的年紀，但他卻感覺過去該玩的都玩夠了，此刻該是定下來在事業上全力以赴的時候了。有了太太的扶持，加上自己的決心，公司的營運很快步上軌道，1990年，他開始研究證券交易，並於1993年研發出電腦自動操作買賣期貨。由於葉慶文所準準的是一塊新興市場，在天時地利人和的情況下，優渥的投資報酬率讓他在短短時間內，賺進了人生的第一桶金。

後來葉慶文成立W.C.Yeh Trading公司協助客戶炒作期貨，1997年獲選“Top Trader of the Year”，1998年被美國頂尖期貨雜誌譽為“Top Performers in December”第一名。葉慶文以敏感的嗅覺，嗅出電子交易的市場商機，遂於1999年、2000年期間創立創世紀證券公司，為投資人提供先進的交易平臺與豐富的市場信息。

創世紀證券選在那斯達克市場大跌時正式開門營業，他用一貫爽朗的笑聲說，“一輩子我都在找尋最難的挑戰。但是每一分成果都是需要付出的，我每天工作16個小時，這個習慣一直到現在都不曾改變。”

點燃價格大戰 華爾街秩序再洗牌

危機就是轉機，雖然股市重挫投資人信心大減，創世紀證券在葉慶文的領軍下逆勢操作，並在技術上持續研發創新，成功開發全自動買賣電子交易平臺LASER，成為當時同業中少數能穩定成長的公司。創世紀亮眼的表現讓美國證券業驚豔，葉慶文也因此獲選為ISLAND/NASDAQ證交所發言人，在紐約華爾街隨處可見代言招牌，紐約時報上均可看到他的代言形象。

1999年到2004年這段期間，被葉慶文稱作練功期，他說翅膀練硬了，才能去華爾街打仗。2004年是葉慶文猛虎出山的時刻，他與Bert Cohen、Tom Dittmer、Brad Reifler、Paul Chu等財經名人組成創世紀證券堅強的執行團隊，運用更廣泛的人脈網絡，以1/10的價格點起戰火，在同業間打出一場價格大戰。

華爾街是猶太人的天下，創世紀證券卻以低價優勢，成為黑馬脫穎而出。後來福布斯雜誌特此專訪了William Yeh慶文，並稱創世紀證券——Genesis Securities, LLC.為最深折扣券商(The Deepest Discount Broker)。2006年，葉慶文還獲得台灣海外傑出青年創業楷模獎。

零利時代來臨 投資掌握價格速度

“我喜歡把秩序重新洗牌！”2008年全球陷入金融風暴，葉慶文敢於挑戰，再度以子公司SogoTrade.com為品牌，加以創世紀證券的資源和科技為基礎，正式跨入零售證券商的領域。SogoTrade.com挾帶著低價格的優勢強佔市場，除了提供客戶最快速的交易平臺、個人化的服務，以及豐富的研究報告工具，每筆交易費用祇要3元，成為業界提供最低交易佣金的券商之一。

“SogoTrade對消費者的好處，除了價格便宜之外，更免費提供了豐富的交易資訊、及時報價、模擬操作等功能。”葉慶文強調，最需要大量人力物力的研發階段已經過了，功能既然開發出來，人人都可以享受這些好處，他笑著說：“你不開戶、免費使用我們的信息也沒問題，用久了你總願意來吧！”

這就是葉慶文的差不多哲學。他回憶在柏克萊的時候，曾經問過指導教授田長霖，學校挑學生，給獎學金的標準何在？田長霖回答：功課不錯但不用滿分，SAT過關即可但也不必滿分，重點在於你做出什麼成績，推薦書夠不夠強，本人是否具備領導能力。“我的事業做得好一點也是如此，我不斤斤計較，不必做到最好，但我在意的是我是否能做出貢獻、掌握社會關係、發揮領導與影響力。”葉慶文說。

創世紀證券大打出手，以SogoTrade子公司作為品牌，進軍零售券商市場，他坦言，他本身相當敬佩競爭對手Scottrade的總裁，能守成攻眼光遠大。不過由於對方的規模已擴張到一定程度，成本難以降低，每筆交易的佣金也無法降至7元以下。“SogoTrade的目標，就是在7元以下的市場當老大！”他說。

華人市場目前各家券商的必爭之地，SogoTrade對此也極為重視。葉慶文對多維分析，華人向來喜愛投資，又精打細算，在服務質量都相等的前提下，價格就成了首要考量。

Scotttrade用了將近30年的時間發展到目前規模，葉慶文則相當有信心，他說，SogoTrade還在學習，也會默默耕耘，透過價格與技術平臺的優勢，未來有望追上。

維持著每日長時數工作的習慣，葉慶文總是給人戰鬥力旺盛的感覺。問他是否也曾有感到倦怠的時候，他說，“I am having fun!我不認為我在工作，這就是我的生活，很累，但我很喜歡。”

他繼續幽默地說，“追小姐也不行，怕被老婆發現，每天打高爾夫球，也總會累，所以我工作！”唯一讓他稍感遺憾的是，陪伴兩個女兒的時間因此少了很多，但他希望透過事業的成就，作為家庭的堅強後盾，女兒有了這樣的支援，未來就能按照自己的意志作她們想做的事情。“我對她們的期望，就是將來做個對自己有用的人就好了。”

對於創世紀證券下一步的計劃，葉慶文顯得雄心勃勃，他笑著說，“目標多多益善。”然而對於自己未來的人生規劃，他則抱著相當開放的態度。“我尊重金錢，但我不會成為錢的奴隸。有一天若我感覺這個工作不好玩了，我就去玩別的，也許到時候天天跟老婆吵架，也是另一種樂趣。”

若要瞭解關於SogoTrade為華人提供的服務，請訪問www.SogoTrade.com/Chinese。